



## **Ministero dell'Istruzione e del Merito**

Istituto Superiore "Lorenzo Rota" di Calolziocorte (LC)  
Liceo Scientifico | Liceo Scientifico delle Scienze Applicate | Liceo delle Scienze Umane  
Amministrazione, Finanze e Marketing | Costruzioni Ambiente e Territorio  
Istruzione e Formazione Professionale: operatore ai servizi di vendita

### **Curricolo di SCIENZE E TECNOLOGIE APPLICATE**

#### **I.T.C.G. COSTRUZIONI, AMBIENTE E TERRITORIO**

#### **Obiettivi Specifici di Apprendimento 1<sup>a</sup> biennio**

#### **COMPETENZE**

Individuare le strategie appropriate per la soluzione di problemi;

osservare, descrivere ed analizzare fenomeni appartenenti alla realtà naturale e artificiale e riconoscere nelle varie forme i concetti di sistema e di complessità;

essere consapevole delle potenzialità e dei limiti delle tecnologie nel contesto culturale e sociale in cui vengono applicate.

<b>ABILITÀ</b>	<b>CONOSCENZE</b>
Riconoscere le proprietà dei materiali e le funzioni dei componenti.	I materiali e loro caratteristiche fisiche, chimiche, biologiche e tecnologiche.
Utilizzare strumentazioni, principi scientifici, metodi elementari di progettazione, analisi e calcolo riferibili alle tecnologie di interesse.	Le caratteristiche dei componenti e dei sistemi di interesse.  Le strumentazioni di laboratorio e le metodologie di misura e di analisi.
Analizzare, dimensionare e realizzare semplici dispositivi e sistemi; analizzare e applicare procedure di indagine.	La filiera dei processi caratterizzanti l'indirizzo e l'articolazione.
Riconoscere, nelle linee generali, la struttura dei processi produttivi e dei sistemi organizzativi dell'area tecnologica di riferimento.	Le figure professionali caratterizzanti i vari settori tecnologici.



## **Ministero dell'Istruzione e del Merito**

Istituto Superiore "Lorenzo Rota" di Calolziocorte (LC)  
Liceo Scientifico | Liceo Scientifico delle Scienze Applicate | Liceo delle Scienze Umane  
Amministrazione, Finanze e Marketing | Costruzioni Ambiente e Territorio  
Istruzione e Formazione Professionale: operatore ai servizi di vendita

### **METODOLOGIE**

Lezioni frontali con l'ausilio della lavagna tradizionale e della LIM, stimolando l'acquisizione di appunti su quaderni.

Stimolare fenomeni virtuosi di peer to peer

Lavori e compiti a casa, abituando l'allievo a rispettare le scadenze assegnate.

Favorire una crescita graduale e continuativa delle conoscenze e delle competenze.

Applicazioni di laboratorio CAD.

Lavori di gruppo con successiva valutazione.

Favorire l'accesso a documenti, appunti, presentazioni, ecc., messi a disposizione dal docente, ai fini del consolidamento delle lezioni svolte in classe.

Interventi di recupero in itinere sugli argomenti di maggior complessità.

Ricerche e relazioni su materiali, visite guidate, stage effettuati.

### **MODALITÀ DI VERIFICA**

Verifiche scritte.

Verifiche grafiche.

Colloqui orali.

Relazioni di Rilievo Architettonico.